

创新奇智CEO徐辉：坚持危机思维 永远在路上

国内首家“AI+制造业”科技企业 47个月实现上市

过去的20年，50岁的徐辉做了10年的“北京人”，做了10年的“上海人”，当下，他选择了来做“青岛人”。

创新奇智CEO徐辉有着行业内最耀眼的履历——名校毕业，在IBM、SAP、微软、万达等世界500强企业都身居要职，放弃千万年薪和李开复共赴AI的星辰大海。在不同企业的经历，让他获得了众多技能加持。

在徐辉带领下，创新奇智47个月登陆港股上市，破了AI行业最快登陆上市的纪录。

创新奇智是国内首家“AI+制造业”的科技企业，和其他科技密集型企业不同的是，徐辉对高科技成果市场化有着特殊的感知力，他曾对内强调“我们不是科学家，我们要做的是，去做符合市场的AI新品并经过市场验证”。

两年成为估值10亿美元的独角兽企业，47个月登陆港股，每年的营收增长呈阶梯型……在这一段旅程中，徐辉除了让AI技术助力企业变革之外，他也更想“成人达己”——让自己和身边人更有价值。

放弃千万年薪开始创业

此次来青，徐辉的时间安排非常紧张，在开完重要会议以及接受青岛晚报的访谈之后，他连夜要赶往下一个城市。类似众多企业家极致的时间管理，徐辉对自己要求非常苛刻，他要求自己对邮件的反馈时长是：90%以上的邮件在4个小时以内回复，所有邮件反馈不得超过24小时，就算在飞机上也要借助无线WIFI来回复。这种强执行的风格，让资本市场见证了创新奇智在创办47个月就登陆港股的速度。去年，创新奇智总营收达到了15.58亿元，其增长速度超越了大多数同行。

创新奇智作为第一家“AI+制造”解决方案的提供商，其技术、目标市场等等因素都非常明确且清晰，因此在企业成长历程中得到了很多知名投资机构的追捧。

徐辉和创新奇智的结缘离不开一个重要人物，就是曾被称为“国内青年创业导师”的李开复。李开复和徐辉都曾在微软担任要职，只是时间不同，他们本身也是好朋友。

2018年元旦前夕，徐辉本想陪着妻子和女儿去看电影，李开复的一个电话打来，徐辉连夜飞到了北京。两人在2018年新年第一天早晨吃了一顿“长达2个小时的早餐”之后，徐辉便决定放弃大公司千万年薪和李开复一起创业。之后，他们联合创办了这家公司，把它作为一个领域的塔尖孵化，倾斜最佳的资源，让它能够从好的技术积累，迅速地去结合行业场景做产品化、商业化和工程化。

在这个过程中，吸引徐辉的，除了有李开复这样的国内教父级别的创业人物同行，还有对未来AI的坚信和笃定。

从AI1.0到AI2.0

某种意义上说，当下全球成熟的AI应用市场



2022创新开放日，徐辉(中)等创新奇智核心管理层击鼓。 资料照片

新企点
创业人物访谈

青岛市民营经济发展局
青岛晚报

互动热线:13615322866

可分为三个维度，即to G(图像识别)、to C(语音识别)和to B(自主学习平台)。之前很长一段时间内，中国AI创业者们多集中to G或to C，比如做语音识别的科大讯飞；比如集中安防领域图像识别的AI四小龙们。但也因如此，使得to G和to C赛道变成了一个竞争激烈的红海市场。

再看AI to B市场，尤其是“AI+制造”市场，曾多年没有非常成熟的应用、企业与技术，而且智能制造市场前景广阔。创新奇智成为国内首批“吃螃蟹”的AI企业，他们核心的业务是为制造业客户提供AI产品及整体解决方案，助力制造企业降本增效，实现数字化转型。国家出台的新基建、智能制造相关的政策，都为创新奇智的发展提供了超级确定性。在徐辉看来，创新奇智生逢其时，天时地利人和，共同推动了企业的高速成长。

随着生成式AI技术的火爆出圈，如今人工智能进入AI 2.0时代。生成式AI能够实现无需标注的自监督学习，AI从“辅助”人到逐步“替代”人工，所有使用者界面将被重新设计改写。

想象让AI读一本书的前9章之后“猜测”第10章，再让AI对比真正的内容，读过成千上万本书后，模型不断优化和迭代。以这样的方式，AI变得越来越精准，最终形成适用不同领域的基础大模型。

就在上周，创新奇智发布了面向工业制造领域的AIGC引擎——“奇智孔明 AlInnoGC”。据介绍，“奇智孔明 AlInnoGC”是以工业预训练大模型为核心的生成式AI工程算法引擎，不同于ChatGPT这类依托于公开互联网数据的通用预训练大模型，创新奇智工业预训练大模型是基于行业(或企业)内部的业务数据知识打造的，可以让不同细分行业(或企业)都拥有基于私域数据的AI生成能力。

多元化团队的管理智慧

创新奇智700多人的团队，平均年龄33岁，其

中，研发人才、技术人才总体占到团队的60%以上，再加上在徐辉带领下的“工程师文化”，这种人员配比和氛围处处凸显了这家公司的年轻和活力。

徐辉将团队这类年轻人称之为“小公鸡”，“小公鸡”充满了朝气，具备创新的精神。但一个队伍中，还需要一些老手带路。创新奇智将一些行业众多老手招至麾下，根据他们的行业经历和“江湖经验”，可以极大地保证少犯错，保证团队的完整性。

“这些老江湖，我们叫老甲鱼，他们有行业经验，不能保证这个车永远不出故障，但能保证车基本走在正确的道路上，保证一个大方向正确。”徐辉表示，三人行则必有我师，团队内部实行“传帮带”的模式，每一个人都在某个领域需要别人指导。

就算徐辉这样的CEO，也找了一个年轻人做自己“导师”，其缘由就是他希望了解年轻人的想法，时刻保持自我的清醒。“我们都是这家公司的元老，只不过我年纪更老一点，所以觉得从他的身上我也会去学习怎样去和年轻人打交道，怎样去塑造一种工程师文化。”徐辉表示。

提及为何把公司放到青岛，徐辉表示，最初有多个城市伸出橄榄枝，最后感觉团队的“气质”跟青岛还是比较匹配的。“考虑到青岛的战略定位，也考虑到青岛在整个山东的一个工业布局，因为我们是做人工智能+制造的，所以产业布局市场很重要。”徐辉说，“海上有青岛，心中无红尘”。

徐辉和创新奇智已经上路。徐辉说：“AI是人类认识并理解自己的最后一公里路，我希望加入到这个全新绽放、充满前景的未来科学领域。”公司用两年半时间实现从零变成独角兽，不到4年时间上市，但徐辉认为上市只是持续发展中的里程碑，最多是一个加油站，“这不是一个终点，甚至不是一个顿号，这只是一个开始。”

观海新闻/青岛晚报 记者 薛飞

记者访谈录

创业需要空杯心态

不瞒你说，我几乎在每一个战略会上都会用一张图，这张图就叫“我们是如何失败的”，时刻警醒，要时刻保持头脑清醒，时刻坚持危机思维。

记者：你在大公司每一段经历都不一样，你觉得每一个大公司给你带来最大的变化，或者是你在认知上的提升是什么？

徐辉：我觉得从IBM学到了“专业”，IBM给我在创业上一个积累是经营大客户，因为你不管做任何产品，都要去落地的。

SAP给我印象最深刻的是“聚焦”，用今天的术语来说叫专精特新，制造业很大，有40多个工业大类，所以我们还是要去进一步的聚焦。

微软给我的是“创新”，创新首先体现在文化上面，创新奇智内部员工是不打卡的，我们鼓励一种工程师文化，鼓励大家有分歧可以放在桌面上来谈，我从来不担心冲突或者分歧，因为创新需要有分歧，要有试错的。

万达不一样，我在这里学到的是“执行力”，执行力就是要由终而始，打铃交卷，我们能说到的，我们要去做到。所以我们做了很多的事情，我觉得也是在借鉴和学习了过去我服务的这些500强企业的一些经验和最佳实践。



扫码看新企点财经

责编:王亚梅
美编:李红芬
审读:岳蔚